

<<风投大败局>>

图书基本信息

书名：<<风投大败局>>

13位ISBN编号：9787509518632

10位ISBN编号：7509518636

出版时间：2010-3

出版时间：中国财政经济出版社

作者：刘鸿飞、于俊燕

页数：202

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<风投大败局>>

前言

“这是一个最坏的时代，这是一个最好的时代，这是一个令人绝望的冬天，这是一个充满希望的春天，我们面前什么也没有，我们面前什么都有。

”——狄更斯《双城记》 这是一个最坏的时代，曾经一望无际的蓝海，逐渐被吞噬，红海的同质化、白热化，让后来者在铜墙铁壁面前望而却步。

同时，这是一个最好的时代，世界是平的，地域的界限、国界逐渐模糊，如果有足够的披荆斩棘的底气与勇气，就可以长驱直入，成就王者。

随势赋形的资本，在最坏时代与最好时代的交错中，大举涌向中国。

中国这片曾经贫瘠的土地，因财源茂盛、商机丛生，而成为世界资本的洼地。

风险投资，这个舶来的资本词汇逐渐成为中国经济的另一道风景。

谁也没想到，势不可挡的风投，就这样轻而易举地改变了中国企业“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”的渐进式生长规则。

资本急于寻找会下蛋的鸡，而最惯于被资本扼住咽喉的企业，张开双臂呼唤资本入驻。

企业成为资本玩转“钱生钱”游戏的载体，而资本则成为企业实现跳跃式成长的助推器。

有很多企业，因搭上风险投资的快车道，创造一飞冲天的奇迹，风险投资家也赚得盆满钵盈：

<<风投大败局>>

内容概要

随着时代的进步，经济的发展，风险投资已开始在中国遍地开花。

许许多多优秀的企业都离不开风投，然后并不是所有的风投都是成功的，失败的却也不少。

本书讲述了亚信、UT斯达康、亿唐、8848、港湾网络、Web2.0、PPG等知名企业通过风险投资曾一度走向辉煌，最终没落的全过程。

揭示了风投与企业之间微妙的关系和不为人知的内幕。

七个风投失败的案例，为投资者指明了哪些是暗礁，哪些是雷区。

同时，也为企业家敲响了警钟，告诉他们在与资本合作时，哪些游戏规则必须遵守，哪些游戏规则可以越界。

在风险投资被越来越多的企业追捧、资本经济飞速发展的今天，该书起到了一面镜子的作用，能够让风投投准企业的同时，也能让企业找准风投。

只有如此，才能达到双赢。

此外，该书各章相互独立，又连成一体，后附世界风投史与中国风投史，内容涵盖面广，指导性强。

在形式上，先讲述一个失败的案例，后再讲述一个与之类似的成功案例，相互对应，相得益彰。

语言犀利，言简意赅，文笔流畅。

其读者群相对精准，市场同类书不多，是一部难得的优秀作品。

<<风投大败局>>

作者简介

刘洪飞，广天响石领衔主笔。

赢智慧策划编辑，毕业于清华大学，曾在《体坛周报》、分众传媒等公司从事管理工作。

著有《变态江南春》《投资教父沈南鹏》，参与经济观察报、和讯网图书策划工作。

于俊燕，社会学硕士，广天响石签约作者。

热衷于图书写作、出版,对企业危机管理有所研究,关注历史兴亡、反思企业盛衰。

著有《资本传奇：徐新》、《风险投资红人馆》。

<<风投大败局>>

书籍目录

作者序：不能漠视的失败坐标亚信：在不温不火中平庸中国的Internet信使风投与亚信的博弈纳斯达克的宠儿转型：断裂与摇摆被边缘化的领跑者亚信罗生门痛定思痛：风投家该不该在企业参政议政？VC成功录：邓峰与“红孩子”的距离——近则灼，远则寒UT斯达康：领袖成了VC眼里的沙子寻找巨头缺席的财源上市，让所有人陶醉大幅退化的英雄主义资本大棒的力量痛定思痛：风投要看“透”人VC成功录：熊晓鸽“脉”行天下亿唐：在高贵中没落今夜，资金来敲门“明黄一代”的符号疯狂烧钱的岁月屡败屡“蛻”，屡“蛻”屡败悲情“贱卖战”痛定思痛：“舶来资金”抵挡不住“舶来模式”的风险VC成功录：尚德——“舶来模式”的中国式成功8848：王者风范，败者气质电子商务的标杆拆分“大地震”重拾旧河山插件事件：崩溃的催化物IDG的一个鸡肋痛定思痛：风投，不仅仅是资本VC成功录：阿里巴巴的财富之门港湾网络：“都是风投惹的祸”李一男的神话VC助力“小华为”风投成了金箍咒“扶”也华为，“打”也华为在资本中沦陷痛定思痛：VC心急吃不了热豆腐VC成功录：VC助推——“一头牛，跑出了火箭的速度”Web2.0：VC们的群体性短视网络新潮流Vc与创业者的暗号：Web2.0风投变“疯”投互联网不会变天砸“金”砸出了泡沫痛定思痛：蓝海也不是遍地黄金VC成功录：沈南鹏“拒绝从众”PPG：紫牛墓场的悲哀PPG，很创新风投追捧下的“轻公司”——“新”遮百丑？一脚踏入“债务门”何日是“盈”期痛定思痛：紫牛——哪是牧场，哪是墓场？VC成功录：百度就在“灯火阑珊处”尾声：谁动了中国的奶酪附录一：世界风险投资发展简史附录二：中国风险投资发展简史

<<风投大败局>>

章节摘录

中国的Internet信使 “三十年河东，三十年河西”，这句话用来形容亚信，再合适不过。

亚信，一个在高科技领域被无限放大的企业明星，曾是中国网络市场的开拓者，以信使的身份，把Internet引入中国，风投趋之若鹜，并成为第一家在纳斯达克上市的中国企业。

然而，好戏总是姗姗来迟，又匆匆结束。

当亚信不再“一手遮天”，当市场高手林立，经过转型的迷茫、断裂与摇摆，亚信身处黄金遍地的产业，由于错判了技术更替的速度和非技术因素对技术商业前景的影响，而技术更替时各种可能性所产生的巨大颠覆能力又远远超出了亚信的控制力。

所以，亚信一再错失良机，数年的“厚积”，终于没有再现“薄发”，逐渐在不温不火中平庸。

迷航中的亚信，寻找灯塔。

而那些曾在投资亚信时载歌载舞的风投家们，及时抽身者，还是风险投资成功案例中的主角；但常驻亚信者，却不得不咽下“失败”的苦果。

上世纪90年代，在美国的华尔街的投资公司里，我们经常可以看到一位年轻留学生的身影，他热情高涨，向人们兜售中国高新技术的未来和前途，希望能得到国际资金的一臂之力。

可是，精明的风险投资者，由于信息不对称及对遥远国度的天然排斥避而远之。

而这位苦口婆心四处游说的年轻人就是亚信的创始人田溯宁。

1993年，“信息高速公路”的概念初出茅庐，田溯宁以敏锐的洞察力，捕捉到商机。

由于信息技术的落后，天然的距离决定了美国与中国之间的信息沟通隔了千山万水。

田溯宁等人畅想可以建立畅通无阻的信息沟通渠道，将中国企业及中国经济发展的信息介绍给美国，同时将美国经济及美国企业的信息传递给中国。

当时，对于田溯宁等人，良好的商业模式只是切入点，真正运作商业模式则需要大规模的资金注入。

然而，这些热血沸腾的创业者，除了商业模式、合作团队，再也没有更多的家当支撑他们的梦想。

他们要生存、发迹，除了融资别无选择。

丘吉尔与莱维斯曾提出小企业发展的五个阶段模型： 阶段1：生存。

也就是企业的创建阶段，公司的战略是求的生存。

公司的创业者不能做甩手掌柜，甚至不得不事必躬亲，他决定企业的经营和发展方向。

并且在资金筹集上，需要发动亲戚和朋友一起为企业提供资金。

阶段2：谋生。

企业有了微薄盈利。

企业的拥有者可能会有几个员工和财务人员。

如果此时企业有了蒸蒸日上的苗头，即具备可持续的盈利能力，可能会得到天使投资甚至风险投资。

阶段3：稳定。

企业已经取得成功并有了投资回报。

企业的拥有者有两种选择：一是从公司撤资，获得大量资金；二是谋求增长。

谋求增长中很重要的一个方法是以稀释股权的方式从风险投资者那里获得资金支持。

阶段4：快速发展。

企业保持高速增长，面临着融资、授权、分权问题。

常发生的错误有两个：即所有者意识不到游戏就意味着股权稀释，而最好的保护方法是分散股权并接受风险投资；拥有者没有认识到公司所有权和经营权的分离。

阶段5：成熟。

此时的企业，经营权和所有权已经分离，分权管理已经实现，正规的计划体制已经形成。

从丘吉尔与莱维斯提出的小企业发展阶段来看，风险投资者一般不会投资小企业发展的前两个阶段，偶尔出现这种情形，则可能成为编制神话的素材。

企业进入稳定或者快速发展期，此时的企业家已经证实了企业的生存能力，有良好的销售与利润记录，这是风险投资大批进入企业的合适时间点。

<<风投大败局>>

而有幸被早期投资人看中的企业，也往往是“新技术成长企业”。

此类企业，技术潜力大，一旦有合适的契机，有可能在很短的时间内成长并实现现金回笼，给予风险投资者丰厚的资本回报。

田溯宁与他的创业伙伴准备启动的企业，尚处于生存阶段，前途未卜。

所以，我们也就不难理解，在资本熙攘的华尔街，无人肯为田溯宁的创业提供种子资金了。

但田溯宁的创业设想仍有可圈可点之处，即挂着高新技术的头衔。

几经周折，田溯宁结识了著名华侨、地产开发商刘耀伦，他有着发展祖国高新技术产业的情结，与田溯宁等人的创业梦想不谋而合。

最终，田溯宁拿到了刘耀伦50万美元的天使投资，在美国达拉斯创建了，Internet公司——亚信，其意为希望公司未来的业务能够拓展到亚洲。

刘耀伦先生出任董事长，总裁田溯宁、技术总监丁健为公司董事。

得到天使投资的田溯宁，出师也算顺利，集“包括道琼斯在内的2000多个信息服务商”之大成。

可是，却犯了“巧妇难为无米之炊”的难。

到1995年，美国Internet主干网业已铺设完成，很多大学和企业已经开始使用这个时髦通讯工具。

然而，在中国，Internet还是处女地。

在美国通过Internet收集的信息，只能打印出来寄到中国；在中国，则只能通过纸媒，通过从海量信息筛选、录入，才能把信息传递到美国。

如此一来，信息的时效性和准确性都大打折扣，而且还消耗了大量的人力和物力。

逢山开路，遇河搭桥。

1995年3月，亚信决定断腕，放弃在美国的经济信息服务行业，总部移到北京，把Internet引入中国。

中国电信此时也被国外如火如荼的Internet热潮吸引，跃跃欲试在中国掀起一场网络革命，而亚信成了这场革命的发起者。

经多方周折，亚信承接了在北京、上海建两个节点的试验网络的任务。

亚信在国外购买了整套网络设备，调制Cisco2501，路由器，通过卫星连到美国，北京、上海之间用DDN光纤专线连接，然后，在上面开通电子邮件、Gopher、新闻组、Telnet等Internet服务。

为此，亚信还在服务端开发了一些软件。

北京、上海两个节点完成时，正值网景在美国上市成功。

网景的成功上市打破了人们的思维定势，原来Internet是经济发展中另一片蓝海，它必将蕴含着巨大的商机，而在世界引起新一轮的经济热潮。

辽宁、浙江等电信看着眼热，也先后点将亚信为他们安装网络。

随后，整个中国网络市场都纳入亚信的营业范围：1995年8月亚信签下的广东省Internet网，7个节点，近300万美元投资；1995年11月，中国电信就与亚信签约，建设ChinaNet，到第二年1月，ChinaNet建成并正式开通；1996年4月，亚信承建上海热线；1996年11月，亚信承建中国国家金融骨干网(CNFN)；1997年8月，签约承建北京科技信息网。

高峰时，亚信一天要签三个合同。

亚信以每年在Internet基础设施上的业务至少增长50%的速度发展。

Internet在中国广铺网路的同时，还及时切入了ISP计费领域。

计费软件进入门槛高，任何差错都有可能对ISP重大的经济损失。

亚信凭借在Internet的元老身份，近水楼台先得月，提前进入，为ISP生产用户许可，最好时占据到市场60%—70%的份额。

不甘只在Internet基础建设市场领跑的亚信，还把触角伸到了终端消费者，即网民。

网民，或许那时还只是凤毛麟角，但中国具有庞大的潜在消费群，一旦把产品与整个网络链的终端连接，其市场前景可想而知。

21cn.com、China.com等ICP业(通过互联网上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动)经营商先后向亚信购买了900万个许可用户的亚信邮件系统。

亚信再一次成为网络的代名词，而这次它与网民的距离更接近了一步。

网易CEO丁磊说，“亚信邮件系统在21cn完全崩溃过两次。

<<风投大败局>>

”亚信对外宣布，“一次是大使馆被炸前后，黑客造成的；一次是硬盘出了问题。

” 因为刘耀伦爱国与高科技情结，因为田溯宁等创业者的新技术成长型企业梦想，亚信得到了天使投资人的种子资金。

他们顺势而动，踏准中国的网络发展节点，平安度过生存、谋生阶段，并逐渐向稳定过渡。而稳定以及后来的快速发展时期，恰恰是风投最看好的时节。

<<风投大败局>>

媒体关注与评论

对于其他人来说，投资互联网可能是赌博：可是对于我来说，并不是赌博，它是一种信念我不光把一条腿站进去了，而是把两条腿都站进去了。

——孙正义 很多企业不是拿不到钱而死去，而是拿到钱不知道怎么花而死掉。

——周鸿祎 要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

——马云 IDG在选择项目的时候，遵循的三个基本要素：行业竞争力、企业产品竞争力、团队竞争力。

这三者中，我们最看重团队，产品可以变，但是卖东西的人不能变。

——熊晓鸽 像我们做投资公司，真的完全是高智力的活动，考验你的眼光、对市场时机的把握，同时也考验你对输赢的心态和承受力，在投资界永远没有常胜将军。

——汪潮涌

<<风投大败局>>

编辑推荐

—中国第一部风险投资血泪史！

！

一本关于中国风险投资MBA式教案。

这不是一步失败之作，而是一部为成功者敲响警钟、为失败者树立标杆的成功之作。

对于其他人来说，投资互联网可能是赌博；可是对于我来说，并不是赌博，它是一种信念我不光把一条腿站进去了，而是把两条腿都站进去了。

——孙正义 很多企业不是拿不到钱而死去，而是拿到钱不知道怎么花而死掉。

——周鸿祎 要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

——马云 IDG在选择项目的时候，遵循的三个基本要素：行业竞争力、企业产品竞争力、团队竞争力。

这三者中，我们最看重团队，产品可以变，但是卖东西的人不能变。

——熊晓鸽 像我们做投资公司，真的完全是高智力的活动，考验你的眼光、对市场时机的把握，同时也考验你对输赢的心态和承受力，在投资界永远没有常胜将军。

——汪潮涌 中国遍地开花。

许许多多优秀的企业都离不开风投，然后并不是所有的风投都是成功的，失败的却也不少。

本书揭示了风投与企业之间微妙的关系和不为人知的内幕。

七个风投失败的案例，为投资者指明了随着时代的进步，经济的发展，风险投资已开始在哪里是暗礁，哪些是雷区。

同时，也为企业家敲响了警钟，告诉他们在与资本合作时，哪些游戏规则必须遵守，哪些游戏规则可以越界。

<<风投大败局>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>